BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

1.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis citra toko dalam upaya meningkatkan kepuasan anggota sebagai pelanggan di Unt Mini Market Primkoppol SatBrimob Polda Jabar maka diperoleh kesimpilan sebagai berikut :

1. Unit usaha Mini Market Koperasi Primkoppol SatBrimob Polda Jabar membangun citra toko yang positif melalui penyediaan produk berkualitas, pelayanan pelanggan yang ramah, dan lingkungan toko yang nyaman. Unit Usaha Mini Market juga berusaha Menawarkan harga yang lebih Murah untuk menarik minnat anggota
2. Persepsi anggota terhadap citra toko cenderung positif, terutama terkait dengan kualitas produk dan pelayanan yang diberikan. Ketersediaan produk yang beragam dan harga yang adil juga berkontribusi pada pandangan baik anggota terhadap toko.
3. Tingkat kepuasan anggota terhadap citra toko menunjukan hasil yang memuaskan, dengan banyak anggota merasa puas dengan pengalam berbelanja mereka. Aspek-aspek seperti kualitas produk, pelayanan, dan pengalam berbelanja menjadi faktor utama yang mempengaruhi kepuasan anggota
4. Mengadakan promosi dan diskon untuk menarik lebih banyak pelanggan.

- Peningkatan kualitas produk yang ditawarkan.

- Pelatihan karyawan untuk meningkatkan kualitas pelayanan

1.2. Saran-Saran

Berdasarkan simpulan di atas peniliti mencoba menyimpulkan dan memberikan beberapa saran kepada pengelolah Unit Usaha Mini Market mengenai perbaikan yang bisa dilakukan agar dapat meningkatkan citra toko yang baik dan kepuasan anggota terhadap Unit Usaha Mini Market Primkoppol SatBrimob Polda Jabar.

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan informasih mengenai citra toko yang dapat berpengaruh terhadap kepuasan anggota sebagai pelanggan.penelitian lebih lanjut dapat dilakukan untuk mengksplorasi faktor-faktor lain yang memengaruhi citra toko dan kepuasan pelanggan, serta untuk mengidentifikasi strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan pengalamanberbelanja di Unit Mini Market.

2. Promosi dan diskon mengadakan promosi dan diskon secara berkala dapat menarik perhatian anggota untuk berbelanja lebih sering. Kegiatan promosi yang menarik dapat meningkatkan kunjungan dan penjualan, serta memperkuat citra positif toko.

3. Pengkatan kualitas layanan pelanggan koperasi memberikan pelatihan kepada karyawan mengenai pelayanan yang ramah dan responsif. Karyawan yang terlatih dapat memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi anggota, sehingga meningkatkan kepuasan mereka.